翻訳業界のリーディングカンパニーが業界基準を築く

株式会社 翻訳センター
個人投資家向け会社説明会

http://www.honyakuctr.com

平成22年12月

JASDAQ
証券コード:2483

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

本日はお忙しい中、当社説明会にご参加頂き誠にありがとうございます。
私は代表取締役社長の東　郁男（ひがしいくお）と申します。
当社グループは、平成18年4月に大証ヘラクレス市場（本年１０月よりJASDAQスタンダード）に上場し、今期で5年目となります。

当社グループは、業界最大手、かつ、翻訳業界唯一の上場企業であり、
産業技術翻訳を通し、国際的な経済・文化交流に貢献している企業でございます。

本日のプログラム

Ⅰ. 事業内容

Ⅱ. 当社の特徴

Ⅲ. 今後の事業戦略

Ⅳ. 業績見通し・株主還元

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

本日のプログラム構成はご覧の通りです。

Ⅰ. 事業内容

1. 会社概要
2. コア･コンピタンス
3. 分野別売上高･登録翻訳者推移

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

それでは、事業内容についてご説明いたします。

HONYAKU CENTER
New Standards in Translation

1. 会社概要

会社名	株式会社 翻訳センター
代表者	東　郁 男
本社所在地	大阪府大阪市中央区平野町2丁目5番8号
設　立	1986(昭和61)年4月
事業内容	翻訳・通訳サービス業、一般労働者派遣事業
資本金	5億8,844万3千円(平成22年7月20日現在)
売上高	42億3917万円(平成22年3月期)
事 業 所	大阪・東京・名古屋・サンフランシスコ・北京
従業員数	221人(平成22年9月末現在)

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

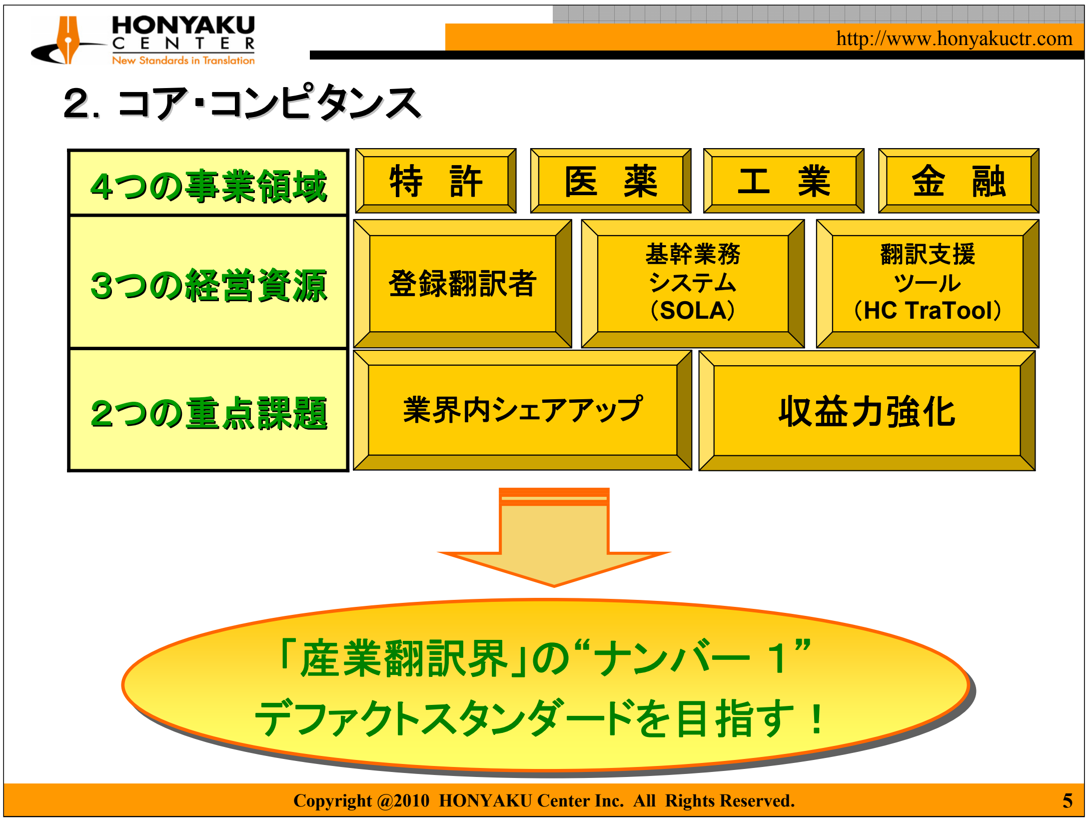
■概要

【事業内容】

当社グループは1986年に「くすりの街」といわれる大阪・道修町にて医薬専門の翻訳会社として設立し、約25年間、特許・医薬を中心とした翻訳・通訳サービス、翻訳・通訳スタッフの派遣事業を展開しております。

【営業拠点】

国内は、大阪本社、東京、名古屋の三拠点に、海外は、アメリカ・サンフランシスコと中国・北京にグループ会社がございます。



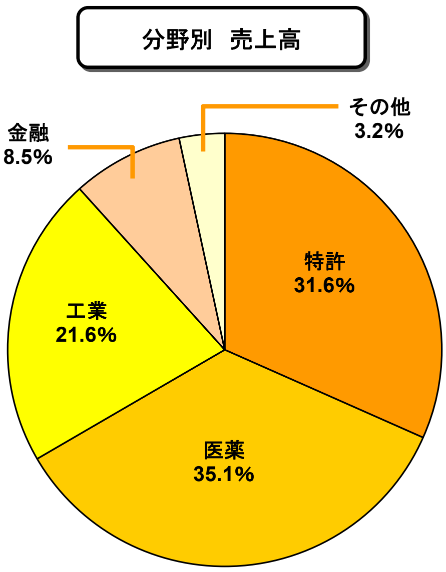
■コア・コンピタンス

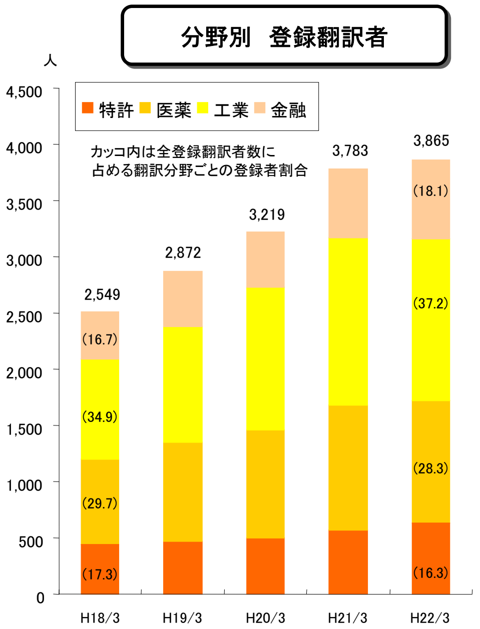
４つの事業領域として、特許・医薬・工業・金融の各専門分野に特化したサービスを提供しております。

３つの経営資源として、約3,900名の登録翻訳者を確保し、基幹業務システム「SOLA」というデータベースで受発注情報を管理し、翻訳支援ツール「HC TraTool」を用いて、品質の向上と作業の効率化を目指しています。

そして、以上のことから、業界内でのシェアアップに尽力し、収益力強化をはかることを２つの重点課題として掲げ、将来的には産業翻訳業界のナンバーワン、デファクトスタンダードを目指しております。

3. 分野別売上高・登録翻訳者推移（H22年3月期）





Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別売上高・登録者推移

・左のグラフは分野別売上高の構成比率となっています。
　売上構成割合　特許：医薬：工業：金融＝３：４：２：１

・右のグラフは分野別登録翻訳者の構成比率となっています。登録翻訳者は順調に推移しております。

Ⅱ. 当社の特徴

1. 事業の特徴
2. ビジネスモデル
3. 主要4分野の領域
4. 市場動向と当社の特徴

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

1. 事業の特徴

1.主力事業領域

- 約70ヶ国語に対応
  日本語⇔英語が約8割
- 「特許」「医薬」「工業」「金融」の4分野中心に展開

2.年間受注件数

- 約41，000件（H22/3期）
- 取引顧客の約7割はリピーター

3.登録翻訳者

約3,900人（H22/3期）
質の高い翻訳者を確保

- 専門分野の知識・資格を擁する
- 語学力、文章力、スピード
- 機密情報の遵守

4.ビジネスモデル

SOLA：翻訳者のスケジュール管理と最適なマッチングを実現
HC TraTool：翻訳の品質向上と作業の効率化

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

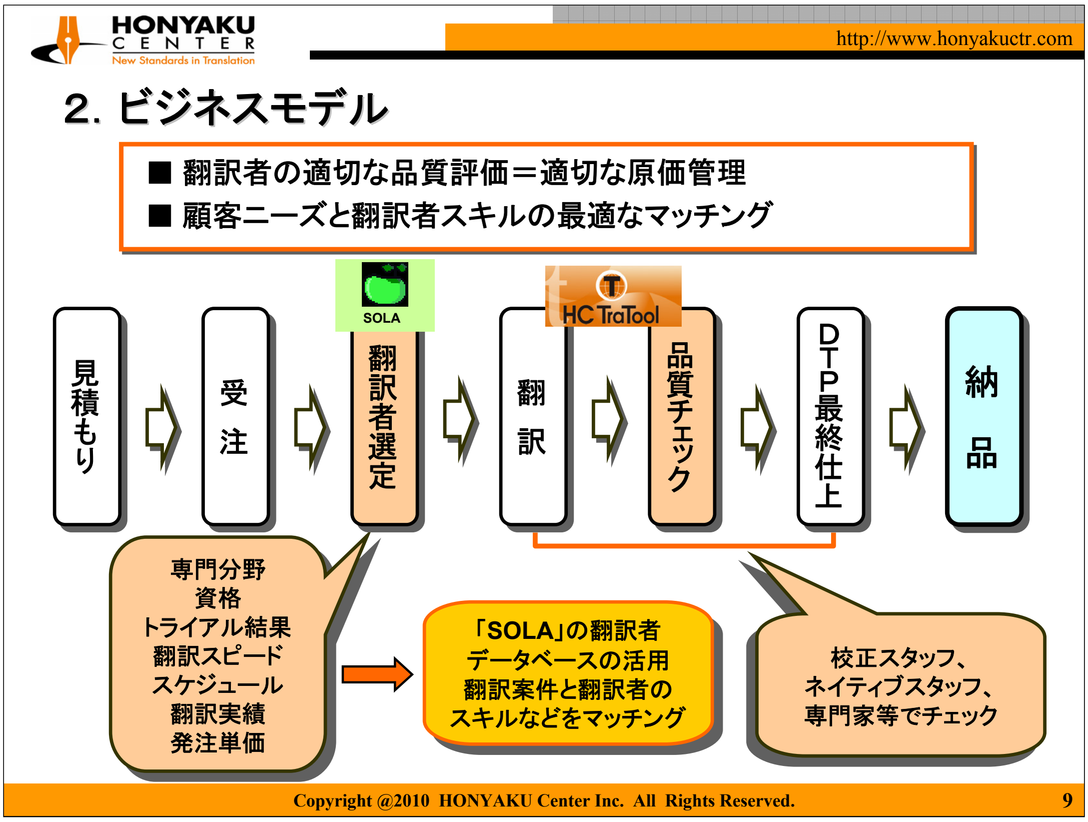
■事業の特徴

【１． 主力事業領域】
累計取扱言語数として約70ヶ国語に対応しておりますが、取扱言語の約８割は日本語⇔英語間の翻訳となっております。ここ数年は中国をはじめとする新興国向けの言語取扱割合も上昇しております。

【２． 年間受注件数】
特許事務所、製薬会社を中心とした取引を展開しており、顧客の約7割がリピーターです。信頼を寄せて頂いているからこそのリピート率と自負しております。

【３． 登録翻訳者】
当社グループでは、フリーランス翻訳者と業務委託契約を取り交わした上で業務を依頼しており、H22年3月期末で約3,900名にご登録いただいております。優秀な登録翻訳者の確保が当社グループの重要な経営課題のひとつであると考えております。

【４． ビジネスモデルの特徴】
スケジュール管理と同時に最適な翻訳者を選択する仕組みとして基幹業務システム「SOLA」を、また、品質向上と作業効率化を狙った翻訳支援ツール「 HC TraTool」を導入しております。



■ビジネスモデル

こちらの図は翻訳案件を受注してから納品するまでの作業フローです。
このなかでも、翻訳者選定と翻訳／品質チェックについて、ご説明させていただきます。

【翻訳者選定】

品質確保のためには原稿の内容にあった翻訳者の「マッチング作業」が非常に重要です。この「マッチング作業」を当社では基幹業務システム「SOLA」を使って行っております。翻訳者の選定ミスをすると、後工程に支障をきたし、収益低下に繋がります。

【翻訳／品質チェック】

翻訳は社外のフリーランス翻訳者に依頼しますが、校正作業は、社内に在籍する校正スタッフ、ネイティブスタッフのほか、メディカルドクターや弁理士など有資格者からなる専門スタッフによる品質チェックを行っております。
また、本年4月より翻訳導入した「HC TraTool」を案件に応じて使用しております。

HONYAKU CENTER
New Standards in Translation

３．主要4分野の領域

特許：特許明細書など出願国の特許庁への申請資料

医薬：新薬申請資料、添付文書、論文、医療機器取扱説明書

工業：仕様書、取扱説明書、規格書、メディアコンテンツ

金融：ディスクロージャー資料、契約書、法務文書、社内規定

⇒ **さらなる高付加価値サービスの提供へ**

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■主要4分野の領域

それではここで、当社グループが主要4分野と位置づけるそれぞれの領域についてご説明させていただきます。

・特許：クライアントは特許事務所や企業の知的財産関連部署です。
主に、特許出願の際に必要な資料類を扱います。

・医薬：クライアントは製薬会社や医療機器メーカーです。
主に、新薬開発や厚生労働省＆FDAへの申請資料類を扱います。

・工業：自動車（完成車・部品）、環境・エネルギー関連、機械などのメーカーが主なクライアントです。工場の海外移設に伴って、技術文書から会社制度に関わる文書まで多種多様な資料類を扱います。新たな取り組みとして、メディアコンテンツ類（ゲーム・マンガ・アニメ）にも参入しております。

・金融：クライアントは金融機関（証券・銀行・保険）や法律事務所となります。
主に、法定開示資料、各種契約書類を扱います。

4. 市場動向と当社の特徴

- 市場規模は2,000億円、
  会社数は2,000社
  （日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」より）
- 厳しい経済環境を経て、
  優勝劣敗がより鮮明化
- 業界環境は最悪期を脱する

差別化を図るには・・・

営業力の強化とサービスの高付加価値化が不可欠

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■当社の強み

【市場環境】

・市場規模に大きな変化はありません。

・足元は円高などの懸念材料もあり、不透明な状況は続いていますが、翻訳業界は未曾有の不景気を乗り越え、最悪気を脱したと認識しております。

【当社の特徴】

①総合力：複数拠点と4つの専門分野を有していることから、営業機会の拡大とリスク分散が可能になります

②組織力：約3，900名の翻訳者を活用して大型案件や至急案件の受注が可能、また、それだけの規模の案件を処理できる制作体制を確保しています

③収益力と資金力：翻訳者への支払は良好、かつ、高い自己資本比率（70．5％）を保っております

これら特徴により、営業力の強化とサービスの高付加価値化を行い、同業他社との差別化をはかってまいります。

Ⅲ. 今後の事業戦略

1．重点施策
（1）翻訳プラットフォーム
（2）米国子会社の黒字化
（3）エムスリー（株）との資本・業務提携
（4）ローカリゼーション／マニュアル翻訳
（5）特許出願支援サービス

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

次に、課題への取り組みと今後の事業戦略についてご説明いたします。

HONYAKU CENTER
New Standards in Translation

http://www.honyakuctr.com

1. 重点施策

（1）「翻訳プラットフォーム」の構築

（2）米国子会社の黒字化

（3）エムスリー（株）との資本・業務提携

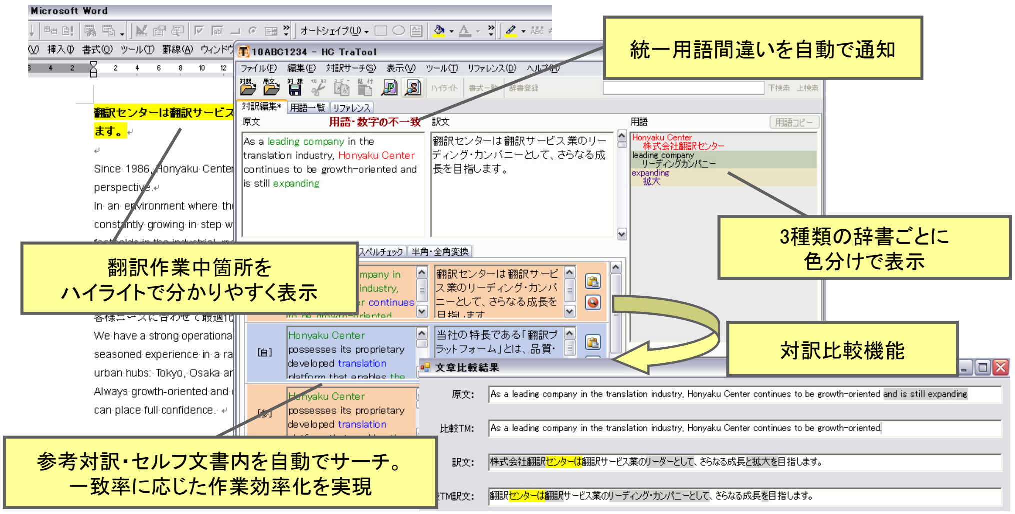
（4）ローカリゼーション／マニュアル翻訳への進出

（5） 特許出願支援サービスの本格化

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

重点施策５点について、次ページ以降でそれぞれの進捗をご報告いたします。

1．重点施策 （1）翻訳プラットフォームの構築



■ 翻訳の品質向上と作業の効率化を目指す

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■翻訳プラットフォームの構築

・H21年7月より開発を開始し、H21年10月より試験運用、今年4月から本格運用を開始しました。

・この翻訳支援ツールを運用することで、翻訳の品質向上と作業の効率化を図っていきたいと考えています。

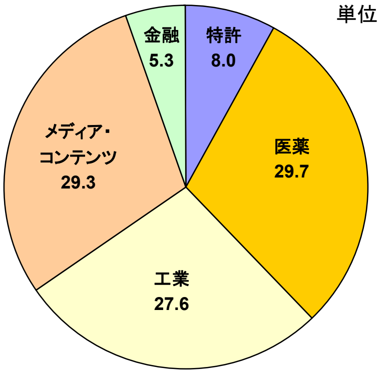
1. 重点施策 (2)米国子会社の黒字化

単位:百万円

	H20/12期	H21/12期	H22/6
売上高	92	93	71
営業利益	△9	12	20
経常利益	△16	12	18
当期純利益	△21	12	18

H22/6 分野別売上高構成比

単位:%



■ 売上・利益とも大幅増によりグループ業績に貢献

■ メディア・コンテンツに加え、主力4分野での売上高がさらに拡大

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved. 15

■米国子会社の黒字化

・米国子会社は売上・利益ともに好調で、売上高ベースで前年同期比50%を超えました。

・好調の要因としては、本社からの主力４分野に関する案件の発注が増加したことと子会社自らの営業活動で顧客が徐々に獲得できていることにあります。

1. 重点施策 (3)エムスリー(株)との資本･業務提携

エムスリー「m3.com」

当社「医学論文サイト」(m3.comとリンク)

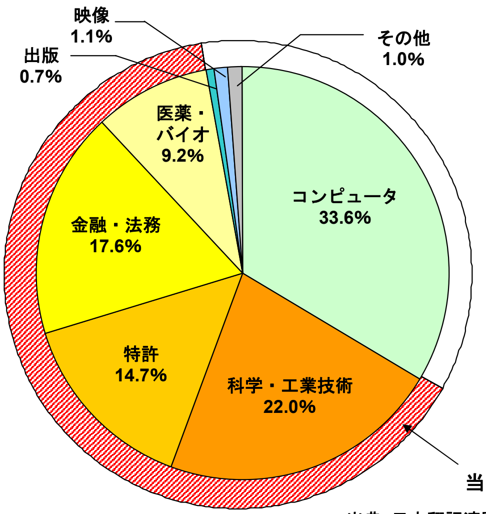
■ アクセスしにくい医学論文翻訳市場への販路を確保
■ H21年4月より開始し、H22年9月末時点でのHC登録医師会員は約43,000人

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■エムスリー（株）との資本・業務提携
・m3.comのサイト内に当社の医学論翻訳サービスのサイトをリンクさせています。
・登録医師会員は増加の傾向にあります。
（H22/5時点：約36,500人→H22/9時点：約43,000人）
・個人医師へのアクセスは非常に難しく（医師多忙）、今回の業務提携において販路確保と市場拡大というシナジー効果が得られると認識しています。

1. 重点施策 (4)ローカリゼーション／マニュアル翻訳

翻訳の取扱分野 調査結果



出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

■ 600億円市場への参入
- ・英語→日本語
- ・外資系システムベンダー
- ・価格環境は厳しいが、市場規模は大きい

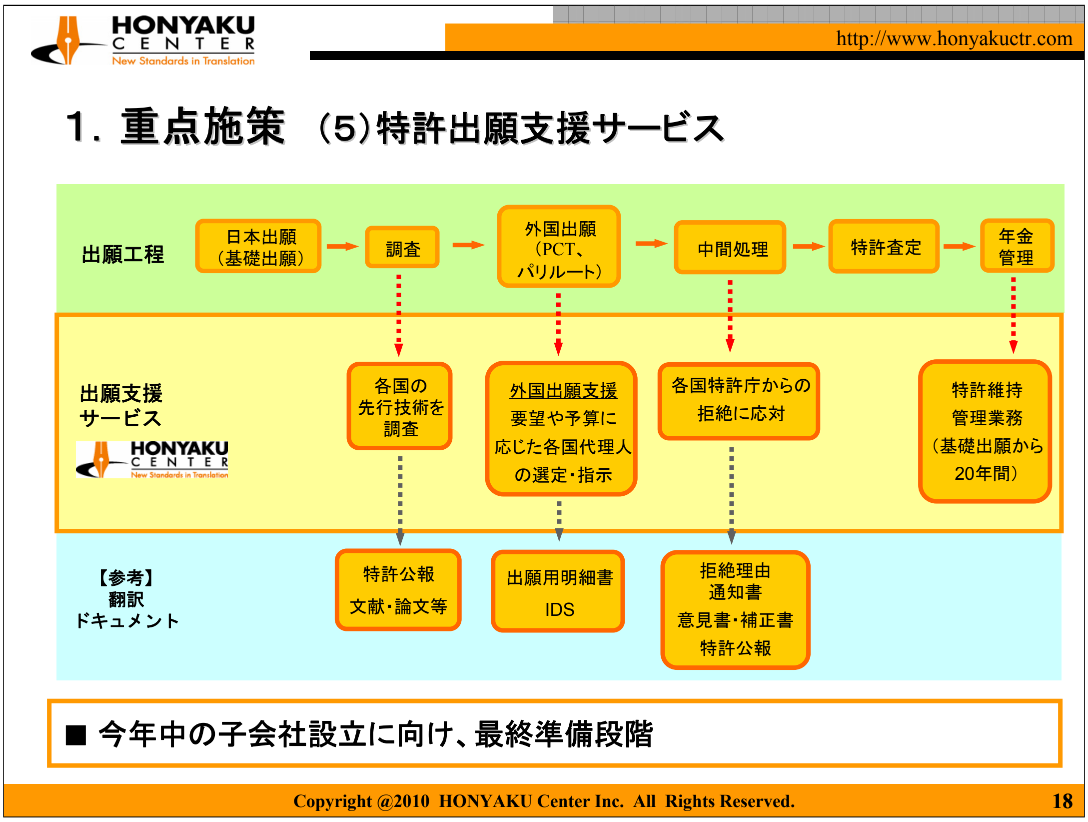
H22年10月にプロジェクトチームを発足、制作体制を強化

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■ローカリゼーション／マニュアル翻訳

・翻訳市場の3割弱を占めるコンピュータ分野については、競合会社も多く利益面でも厳しいことからあえて参入しておりませんでしたが、この度、ローカリゼーション子会社の設立という形で参入することといたしました。

・今年10月にプロジェクトチームを発足、メンバーにはマニュアル制作会社やローカリゼーション経験者を社外から採用し、営業・制作体制を強化している段階です。

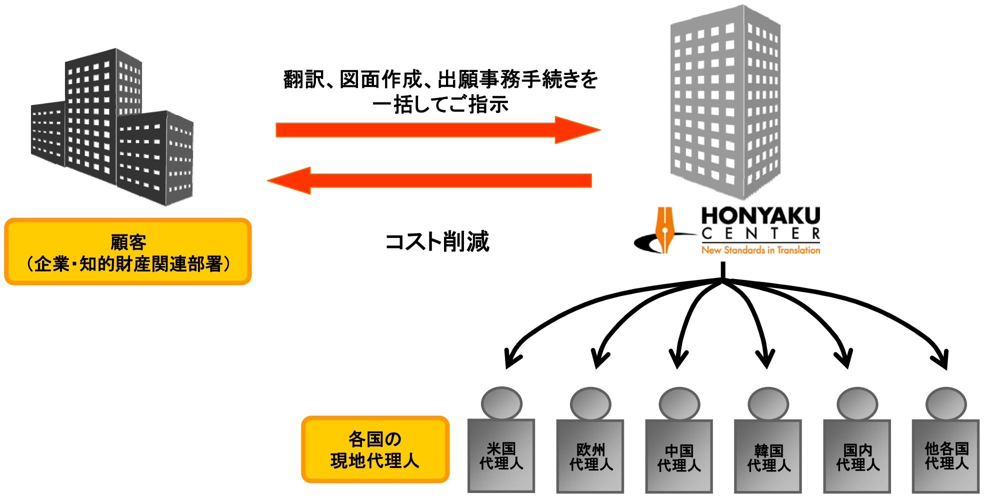


■特許出願支援サービス

・従来、弊社が扱っていた特許分野のサービスは最下段の水色の部分のみでしたが、一段上のサービス（＝オレンジの枠の部分）の展開し、特許分野の高付加価値サービスとして、売上の拡大を図っていきます。

・今月末の子会社設立に向け、現在、最終準備段階に入っております。

1. 重点施策 （5）特許出願支援サービス



■ 煩雑な特許出願のやりとりや管理を一括して担当

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved. 19

■特許出願支援サービス

・従来、特許事務所が行っていた外国用明細書の出願手続きを、代理人の選定から事務管理まで一括して担当・管理することで、顧客企業の知財コスト削減をサポートいたします。

Ⅳ. 業績見通し・株主還元

1. H23年3月期第2四半期　業績
2. 業績見通し
3. 分野別売上高（予想）
4. 損益計算書（予想）
5. 株主還元
6. まとめ

【ご参考】株価チャート、用語集

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

それでは最後に、業績見通しと株主還元に対する考え方をご説明いたします。

1．H23年3月期第2四半期　業績

単位：百万円、%、円

	H21/9 2Q累計	H22/9 2Q累計	増減	伸率	期初予想
売上高	2,039	2,196	157	7.7	2,100
営業利益	53	106	52	98.9	60
経常利益	54	96	42	76.6	60
四半期純利益	28	57	29	103.4	35
一株当たり純利益	2,170	3,963	－	－	2,077

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝91円02銭で換算しております。

■ 医薬分野は堅調、工業と金融分野の受注が回復傾向に
■ 米国子会社 HC Language Solution Incの利益大幅増により、
期初連結業績予想を上回る

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved. 21

■H23年3月期第2四半期業績
・工業と金融の回復、医薬の堅調に加えて、米国子会社の利益大幅増により、期初連結業績予想を上回ったため、10月26日に上方修正を発表しました。

1. H23年3月期第2四半期　分野別動向

① 売上高

単位：百万円、%

	H21/9 2Q累計	構成比	H22/9 2Q累計	増減	伸率	構成比
特　許	655	32.1	625	△30	△4.5	28.5
医　薬	668	32.8	729	60	9.0	33.2
工　業	475	23.3	530	55	11.4	24.1
金　融	177	8.7	221	44	24.8	10.1
その他	62	3.1	89	27	44.3	4.1
合　計	2,039	100.0	2,196	147	7.7	100.0

② 受注件数

単位：件、%

	H21/9 2Q累計	構成比	H22/9 2Q累計	増減	伸率	構成比
特　許	4,966	24.5	5,558	592	11.9	23.2
医　薬	7,434	36.7	8,847	1,413	19.0	36.9
工　業	5,554	27.4	6,932	1,378	24.8	28.9
金　融	1,882	9.3	2,309	427	22.7	9.6
その他	407	2.0	306	△ 101	△ 24.8	1.3
合　計	20,243	100,0	23,952	1,668	18.3	100,0

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■H23年3月期第2四半期　分野別動向

・分野の特徴として、工業は自動車分野が回復傾向にあります。特許が唯一の前年比割れとなっておりますが、件数ベースでは12%増ということもあり、需要はあると認識しております。外国特許出願支援サービスも開始しますので、さらに営業を強化していきたいと考えております。

・受注件数は全ての分野において前年比増、案件の小口化が続いているのが懸念事項ではありますが、件数は確保できております。

1．H23年3月期第2四半期　言語別売上高

※翻訳センター 単体

単位：百万円、%

	H21/9 2Q累計	構成比	H22/9 2Q累計	伸率	構成比
英語	1,685	87.4	1,632	△3.1	81.7
アジア系言語*1	96	5.0	138	43.8	6.9
ヨーロッパ系言語*2	86	4.5	120	39.5	6.0
その他	59	3.1	106	79.7	5.3
合　計	1,927	100.0	1,998	3.7	100.0

*1　中国語・韓国語・タイ語・ベトナム語・ヒンディー語・インドネシア語など
*2　ドイツ語・フランス語・スペイン語・イタリア語・ロシア語・ポルトガル語・オランダ語・北欧語・東欧語など

■ アジア系言語は中国語が伸長
■ ヨーロッパ系言語はFIGS言語（フランス・イタリア・ドイツ・スペイン）が牽引
■ 英語⇔多言語翻訳が増加

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■H23年3月期第2四半期　言語別売上高
・英語の構成比率が下がり、その分、多言語の比率があがっております。
・アジア系言語では、中国語が子会社（HCB）効果もあり伸張しました。また、英語⇔アジア系言語の案件が増加傾向にあります。
・ヨーロッパ言語では、FIGS言語が牽引しました。
・英語⇔多言語も増加しております。

HONYAKU CENTER New Standards in Translation

http://www.honyakuctr.com

2. 業績見通し

単位：百万円、%

	H22/3期	H23/3期（予）	増減	伸率
売上高	4,239	4,600	361	8.5
営業利益	236	250	13	5.5
経常利益	239	250	10	4.5
当期純利益	105	135	29	27.8
一株当たり純利益	8,064	8,014	―	―
一株当たり配当金	4,000	4,000	―	―

※本文中の百万円未満は、全て切り捨てて表示しております。
※US1ドル＝91円で換算しております。

■ 売上は回復傾向
■ 通期予想は期初計画を据え置き

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved. 24

■業績見通し
・売上は回復傾向にあります。
・足元の不透明要因を勘案し堅めにみているため、通期予想は期初計画を据え置いています。

3. 分野別売上高（予想）

単位：百万円、％

	H22/3期	構成比	H23/3期（予）	増減	伸率	構成比
特　許	1,337	31.6	1,360	23	1.7	29.6
医　薬	1,488	35.1	1,620	131	8.9	35.2
工　業	914	21.6	1,020	105	11.6	22.2
金　融	360	8.5	400	39	11.1	8.7
その他	137	3.2	200	63	46.0	4.3
合　計	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0

※本文中の表示単位未満は、全て切り捨てて表示しております。

■ 医薬は堅調を維持。工業と金融は回復基調。特許は底入れを見込む。

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■分野別売上高（予想）

・表は分野別売上高の予想数値です。医薬は堅調に推移し、工業は回復、特許分野は底入れすると見込んでおります。

4. 損益計算書(予想)

単位:百万円、%

	H22/3期	構成比	H23/3期（予）	増減	伸率	構成比
売上高	4,239	100.0	4,600	360	8.5	100.0
売上原価	2,301	54.3	2,650	348	15.1	57.6
売上総利益	1,937	45.7	1,950	12	0.6	42.4
販売費及び一般管理費	1,700	40.1	1,700	0	0.0	37.0
営業利益	236	5.6	250	13	5.5	5.4
営業外収益	2	0.0	0	△2	—	—
営業外費用	0	0.0	0	0	—	—
経常利益	239	5.6	250	10	4.5	5.4
特別損益	△36	0.8	0	36	—	—
税金等調整前当期純利益	202	4.8	250	47	23.5	5.4
当期純利益	105	2.5	135	29	27.8	2.9

■ 加工費の振替方法の変更により、販管費から売上原価へ一部シフト

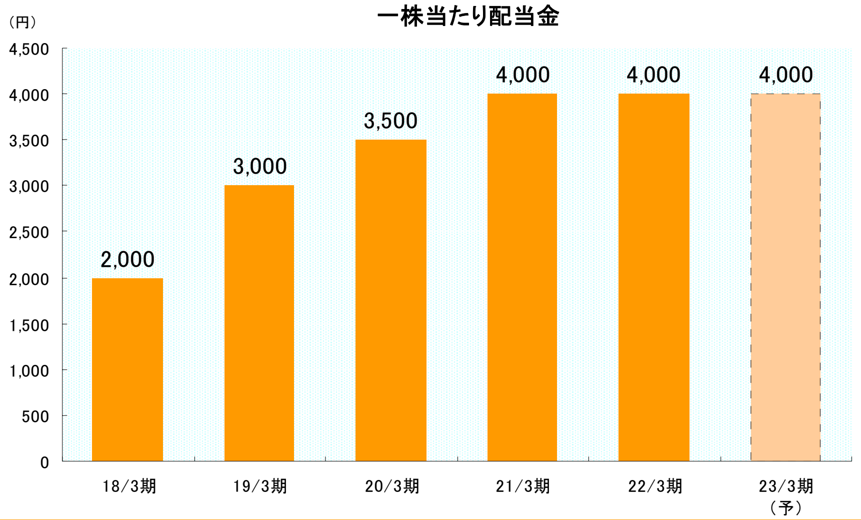
Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■損益計算書（予想）

・表は損益計算書の予想数値です。売上から利益までの落とし込みは以上のように考えております。

5. 株主還元

利益成長に応じた継続的な増配を目標としてまいります



Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■株主還元

・ここ２期の業績は厳しい数値となりましたが、日頃、株主の皆様からご支援いただいていることを鑑み、Ｈ２２年３月期はＨ２１年３月期と同額の４，０００円を維持いたしました。

６. まとめ

■ 持続的な利益成長を可能とするコスト構造を構築

■ HC TraToolなどの新たなシステム導入による効率化の促進

■ さらなる成長に向けた事業展開と高付加価値化への取り組み強化

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

■まとめ

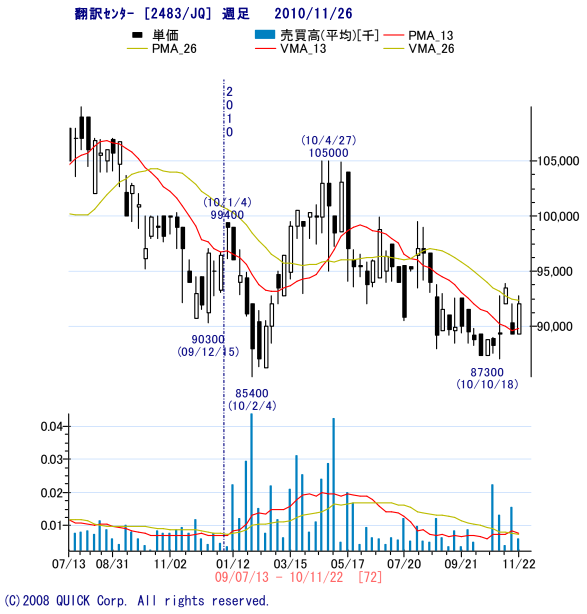
・持続的な利益成長を可能とするコスト構造を構築
　→売上がそれほど伸びなくても利益が伸びる体質を構築しております。
　今後は売上をどうやって伸ばしていくかがポイントだと考えています。

・HC TraToolなどの新たなシステム導入による効率化の促進
　→先行投資した分をきちんと活用して効率化をはかり、収益につなげてまいります。

・さらなる成長に向けた事業展開と高付加価値化への取り組み強化
　→単価値下げを経たこの事業環境、単なる翻訳サービスだけでは売れないと認識しております。特許出願支援サービスなど、翻訳サービスの高付加価値化を実行し、同業他社との差別化を図ってまります。

本年は第一次中期経営計画の最終年でもあります。今期を第二次中期経営計画への布石を打つ年にすべく、役職員、一丸となって尽力しておりますので、どうぞ引き続きご支援・ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

【ご参考】株価チャート



（出所：QUICK）

【ご参考】用語集

（ 2010年12月6日現在 ）

ページ	用 語	解 説
p.5	登録翻訳者	翻訳センターでは、業務委託契約を締結した社外（フリーランス）の翻訳者を登録している。 当社に登録を希望する社外翻訳者は、専門別・言語別に準備された翻訳トライアルを受験し、合格した方のみを登録する。なお、2009年度のトライアル合格率は約50%。
p.5	SOLA（ソラ）	案件の受注から納品、回収までを一括管理する翻訳センター独自開発の基幹業務システム。販売管理だけでなく、翻訳者の専門分野・実績・スケジュールの管理も実現。2003年4月より導入。
p.5	翻訳支援ツール	翻訳者の業務効率化と翻訳の品質向上を支援するために使うソフトウェアのこと。 翻訳支援ツールは、翻訳者によって翻訳された訳文を原文データとセットで翻訳メモリ（トランスレーションメモリ、以下TM）として登録し、同一または類似文章や用語の翻訳の際にTMから引用するシステム。翻訳自体はあくまでも翻訳者が行うため、機械翻訳ソフト（※）のように原稿が自動的に翻訳されることはない。なお、HC TraToolは翻訳支援ツールに属する。 ※機械翻訳ソフトとは 機械を使って自動的に翻訳させるシステム。翻訳者による翻訳は最小限の作業となる。
p.10	メディア コンテンツ	娯楽や教養のために創作されるもの。一般的には、音楽、映画、テレビ、ゲーム、マンガ、アニメをさす。 翻訳センターでは現在、ゲーム、マンガ、アニメ等、3つの領域の翻訳案件を扱っている。

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.

【ご参考】用語集

（２０１０年１２月６日現在）

ページ	用 語	解 説
p.11	日本翻訳連盟（JTF）	翻訳に関わる企業、団体、個人の会員からなる産業翻訳の業界団体。1981年創立、1990年9月経済産業省認可の公益法人となる。2006年より、当社代表取締役社長 東 郁男が会長を務める。
p.16	登録医師会員	m3.comにおいて弊社が提供する情報サービスを「お気に入り」に登録している会員のうち、保有資格を「医師」で申告している会員

Copyright @2010 HONYAKU Center Inc. All Rights Reserved.